

2) Встановлення державою стимулюючих правил для розвитку ТЕЦ на ринку електричної енергії:

- обов'язкова купівля електричної енергії від ТЕЦ, незалежно від ціни на електроенергію при умовах переходу на когенераційні установки;
- встановлення надбавки до ціни на електричну енергію (яка продається в енергоринок) ТЕЦ на період реалізації екологічних проектів;
- введення «зелених» тарифів на електроенергію, яка виробляється високоефективними когенераційними установками;

3) Надання ТЕЦ можливості вибирати методи розподілу всіх витрат між електричною та тепловою енергією.

4) Встановлення чіткої сертифікації для теплоелектроцентралей, які використовують когенераційні установки, яка надасть об'єктивну оцінку технічного стану таких ТЕЦ при роботі з інвесторами.

*Надійшла до редколегії 20.10.2011*

УДК 330.161:330.837.2

**О.Н. НАЩЕКИНА**, канд. физ.-мат. наук, доцент, Харьков,  
**И.В. ТИМОШЕНКОВ**, канд. экон. наук, доцент, Харьков.

## **О ПРИМЕНЕНИИ ТЕОРИИ СТЕЙКХОЛДЕРОВ К АНАЛИЗУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ**

В статье обсуждается применимость подхода теории стейкхолдеров к анализу деятельности высших учебных заведений. Выявляются основные стейкхолдеры вузов и определяется их относительная значимость. С учетом интересов наиболее значимых групп стейкхолдеров объясняются тенденции развития образовательных организаций.

У статті обговорюється можливість застосування підходу теорії стейкхолдерів до аналізу діяльності вищих навчальних закладів. Визначаються основні стейкхолдери вишів та їх відносна значущість. Із врахуванням інтересів найбільш значущих груп стейкхолдерів висвітлюються тенденції розвитку освітніх організацій.

In the paper, the applicability of the stakeholder theory approach to the analysis of the functioning of higher education institutions is discussed. The main stakeholders of higher education institutions are identified and their relative significance is determined. Tendencies of the development of higher education institutions are explained taking into account the interests of the main groups of stakeholders.

Совершенствование системы образования, в которой происходит формирование человеческого капитала, во многом определяет успешность инновационного развития государства и его экономической безопасности. Поэтому для эффективного управления этой системой необходимо глубокое и всесторонне понимание внешних и внутренних факторов ее развития.

Являясь сложным объектом исследования, система образования может изучаться в рамках различных подходов и теоретических концепций.

Начиная с 1950-1960-х гг., в рамках неоклассической экономической науки сформировалось несколько концептуальных подходов к экономическому анализу образования. Хронологически первым из них стала теория человеческого капитала, в основе которой лежит положение о том, что экономическое благосостояние и конкурентоспособность как отдельного человека, так и государства в целом, зависят от накопленных ими запасов знаний, умений и навыков, полученных в результате образования. Этот подход был заложен пионерными работами американских экономистов-неоклассиков Д. Минсера, Т. Шульца и Г. Беккера [1-3].

Второй подход представлен концепцией производственной функции образования [4-6], трактующей образование как процесс производства знаний, умений и навыков на основе комбинирования и переработки производственных факторов образования (человеческих, материальных, финансовых, организационных и т.д.) с точки зрения экономических акторов, участвующих в образовании (учащихся и их родителей, собственников, педагогов и администрации учебных заведений, местных сообществ, работодателей и спонсоров, чиновников государственного управления образованием).

Третий подход в рамках неоклассической экономики представлен концепцией выбора образования, которая трактует образование как одну из сторон (составляющую) домашнего производства и направление формирования благосостояния домохозяйства [7-8].

Наконец, четвертый подход представлен близкими по своему содержанию концепциями сигнальной функции образования и образования как фильтра [9-11]. Сторонники этого направления считают, что кредитенции – документы, подтверждающие соответствующий уровень образовательной подготовки (дипломы, сертификаты и т.п.), являются для работодателей тем основанием, которое позволяет им осуществлять рациональный отбор и нанимать работников, а также устанавливать для них адекватный уровень оплаты труда. Таким образом, главная функция образования заключается не в формировании человеческого капитала, а в выявлении и оценке способностей и потенциала работника с точки зрения работодателя. Соответственно, главный эффект образования – это

экономия на издержках, которые несут работодатели в связи с отбором и наймом работников.

Кроме неоклассического, другим весьма полезным для изучения образования является институциональный подход, в рамках которого изучаются проблема агентских отношений, формальные и неформальные институты системы образования и т. п. [12-14].

Каждый из перечисленных подходов является по-своему плодотворным и позволяет изучать определенный аспект или функцию системы образования.

Развитие системы образования можно попытаться объяснить и на основе теорий стратегического управления, которые дают возможность понять, какие факторы определяют стратегический выбор организации, в нашем случае высшего учебного заведения. Целью настоящей работы является исследование применимости подхода теории стейкхолдеров к анализу деятельности и особенностей развития высших учебных заведений как важнейших составляющих системы образования. С нашей точки зрения, данный подход позволяет удовлетворительно объяснить тенденции развития образовательных учреждений и эндогенизировать многие сложившиеся в системе образования неформальные институты.

Предложенная Фрименом модель организации, состоящая в представлении ее внутренней и внешней среды как набора стейкхолдеров, открыла новые возможности для понимания сущности организаций, объяснения направлений их развития и разработки стратегических планов, направленных на обеспечение устойчивого развития организаций [15]. По определению Фримана, стейкхолдеры – это любые группы или индивидуумы, которые могут повлиять и на которых может повлиять достижение организацией своих целей.

Применение теории стейкхолдеров к анализу деятельности организаций предполагает определение всех заинтересованных сторон и выявление их интересов и ожиданий. С точки зрения теории стейкхолдеров, организации существуют для удовлетворения интересов (требований) всех своих заинтересованных сторон, и в этом состоят их основные, фундаментальные цели. Если организация не ориентируется в своей деятельности на интересы стейкхолдеров, она вряд ли может рассчитывать на устойчивое развитие.

Интересы стейкхолдеров не остаются неизменными. Поэтому важной задачей менеджмента является постоянный мониторинг этих интересов и адапта-

ция деятельности организации к их изменениям. Именно постоянно изменяющаяся равнодействующая интересов стейкхолдеров, составляющих коалицию влияния, определяет траекторию развития организации.

Подход теории стейкхолдеров к анализу образовательных учреждений применялся в целом ряде исследований (см., например, [16, 17]). В частности, в [16] в качестве стейкхолдеров выбираются «Клиенты» – студенты и их родители, «Внешние партнеры» – другие учебные заведения всех уровней подготовки и профессиональные сообщества, «Бизнес-сообщество» – коммерческие организации как потребители специалистов-выпускников, «Общество» – государственные и региональные органы власти, потребители культурных ценностей, фонды-грантодатели, гражданское общество в целом. Группу «Сотрудники» составляет менеджмент вуза вместе с преподавателями и другими сотрудниками.

С нашей точки зрения администрация вуза должна быть выделена в самостоятельную группу стейкхолдеров хотя бы на том основании, что администрация принимает решения относительно учета интересов различных стейкхолдеров, в том числе и сотрудников. Поэтому возможность влиять на ситуацию у администрации и сотрудников разная. Группа «общество», по нашему мнению, также слишком неоднородна и может быть подразделена, по крайней мере, на две группы – общество в целом и органы государственной власти, которые имеют принципиальные отличия. Во-первых, у органов государственной власти в отличие от остальных групп общества есть возможность непосредственно влиять на деятельность учебных заведений. Во-вторых, функционирование органов государственной власти сопряжено с проблемой агентских отношений. Если интересы общества в целом и государства могут теоретически совпадать, то совпадение интересов общества и государственных чиновников как агентов, через которых должны реализоваться интересы государства, маловероятно даже теоретически.

В принципе, в определенных случаях возможно разделение группы «Клиенты» на самостоятельные подгруппы студентов и родителей, поскольку интересы этих групп стейкхолдеров могут потенциально не совпадать (стремление студентов минимизировать свои усилия в процессе обучения и желание родителей видеть своих детей высококвалифицированными специалистами в будущем). Однако данное разделение не носит принципиального характера, так как в общем случае функции полезности студентов и родителей совпадают.

Полезной для понимания того, интересы каких стейкхолдеров оказывают самое значительное влияние на развитие образовательных учреждений, является классификация стейкхолдеров, предложенная Митчеллом, Аглом и Вуд [18], в соответствии с тремя критериями (атрибутами стейкхолдеров) – власть, легитимность (законность) и срочность требований. Исходя из различных вариантов сочетания атрибутов, выделяют семь классов значимости стейкхолдеров. В трех из этих классов стейкхолдеры обладают одним атрибутом (латентная группа), в трех – двумя (ожидающая группа) и в одном – всеми тремя (категорическая группа).

С учетом данных критериев, наиболее значимыми оказываются интересы таких стейкхолдеров, как студенты и их родители. Данная группа стейкхолдеров обладает тремя атрибутами и может быть отнесена к категорической группе в терминах вышеназванной модели. Власть данной категории стейкхолдеров определяется зависимостью от них учебных заведений. Эта зависимость усиливается в условиях демографического спада, роста конкуренции со стороны других учебных заведений, снижения объемов финансирования со стороны государства. Если данная группа стейкхолдеров не предъявляет реальный спрос на глубокую и всестороннюю подготовку, то учебные заведения вынуждены адаптировать свою деятельность в соответствии с интересами этих стейкхолдеров, снижая требования к студентам и качество подготовки. Динамика же потребности в качественной и фундаментальной подготовке, в свою очередь, определяется общим состоянием экономики и, главное, институциональными стимулами для развития продуктивной, а не перераспределительной деятельности [19]. Именно, продуктивная деятельность определяет востребованность знаний, интеллекта и квалификации.

К категорической группе могут быть отнесены и государственные органы, разрабатывающие стандарты образовательной деятельности и осуществляющие контроль за деятельностью образовательных учреждений. Однако существующая проблема агентских отношений, т.е. реализация интересов абстрактного государства через деятельность конкретных агентов-чиновников, позволяет свести совокупность интересов государства к совокупности интересов его агентов, особенно в отсутствие адекватных механизмов контроля за деятельностью агентов. При этом краткосрочные цели агентов будут доминировать над стратегическими целями государства.

Сотрудники высших учебных заведений, чьи главные интересы – гарантии занятости и удовлетворительный уровень заработной платы, могут рассматриваться и как категорическая группа, и как зависимая группа (обладающая двумя атрибутами – легитимностью и срочностью требований), в зависимости от отношения к ним администрации конкретного вуза.

Интересы таких стейкхолдеров, как бизнес-сообщество (работодатели), оказываются менее значимыми, поскольку, несмотря на срочность и легитимность их требований, достаточной властью они не обладают. Находясь в финансовой зависимости от студентов и их родителей, высшие учебные заведения отдадут приоритет их интересам, а не интересам работодателей.

Подобное ранжирование стейкхолдеров по их значимости для организации и, соответственно, приоритетности их интересов, позволяет удовлетворительно объяснить особенности деятельности и тенденции развития высших учебных заведений в Украине, а именно, снижение качества фундаментальной и профессиональной подготовки в системе высшего образования, о чем, в частности, говорит отсутствие украинских вузов в наиболее известных международных рейтингах высших учебных заведений.

Естественно, возникает вопрос о том, насколько оправдано поведение образовательных учреждений, как обычных бизнес-организаций, и могут ли они использовать те же подходы к определению значимости стейкхолдеров, что и бизнес-организации. Являются ли отношения между высшими учебными заведениями и потребителями образовательных услуг эквивалентными обычным отношениям производитель-потребитель, типичным для коммерческих организаций? Этим вопросом задается, в частности, Т. Купер [17], которая утверждает, что применение университетами принципов управления качеством, используемых коммерческими организациями, ведет к искажению понимания университетами своих целей и роли в обществе.

В какой степени должно учитывать образовательное учреждение заинтересованность потребителей в снижении требований к качеству знаний студентов, необходимых для получения формального сертификата о высшем образовании? Является ли этот интерес легитимным в терминах классификации Митчелла, Агла и Вуд? Если нет, то нужно определить границы, в которых требования потребителей образовательных услуг могут рассматриваться как легитимные. Если требования потребителей к снижению стандартов образования

являются нелегитимными, то они (потребители) должны быть переведены в другую группу стейкхолдеров – «опасные» (атрибуты власти и срочности) [18]. Если удовлетворение интересов потребителей образовательных услуг ведет к падению качества образования, снижению качества человеческого капитала, формируемого в системе образования, то в долгосрочном периоде это отрицательно скажется на экономическом и социальном развитии общества.

Каким образом можно сбалансировать интересы потребителей образовательных услуг и общества? В отсутствие такого баланса меняется уникальная роль образовательных учреждений, роль, связанная с формированием человеческого капитала как основы экономического развития общества. Баланс может быть достигнут только при осознании потребителями образовательных услуг необходимости получения реальной квалификации как основы собственного материального благополучия в будущем.

С другой стороны, очевидно, что в условиях существующей системы институциональных стимулов как для развития экономики в целом, так и для развития системы образования в частности, тенденция к снижению качества образования вряд ли может быть преодолена. Предполагать, что администрация образовательных учреждений, будет отдавать предпочтение долгосрочным интересам общества и работодателей, если идет речь о выживании образовательного учреждения в краткосрочной перспективе, нереалистично.

Таким образом, использование подхода теории стейкхолдеров для анализа деятельности высших образовательных учреждений и объяснения объективных тенденций их развития является весьма полезным. В то же время применение данной модели ставит целый ряд вопросов нормативного плана, в частности, каким образом достичь гармонизации интересов всех заинтересованных сторон и в конечном итоге обеспечить условия для эффективного производства человеческого капитала в системе высшего образования.

**Список литературы:** 1. *Becker G. S.* Human Capital and the Personal Distribution of Income : An Analytical Approach. Woytinsky Lecture, N 1 / Gary S. Becker // Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis / Gary S. Becker; Institute of Public Administration. University of Michigan, 1967. – 2nd ed. – Chicago, 1980. – Ch. 3. – P. 108–158. 2. *Mincer J.* Investment in Human Capital and Personal Income Distribution / Jacob Mincer // The Journal of Political Economy. – 1958. – Vol. 66, №. 4. – Aug. – P. 281–302. 3. *Schultz T. W.* Investment in Human Capital / Theodore W. Schultz // The American Economic Review. – 1961. – № 1(2). – P. 1–17. 4. *Hanushek E. A.* Making Schools Work : Improving Performance and Controlling Costs / Eric A. Hanushek. – Washington, DC: Brookings Institution, 1994. – XXIV, 475 p. 5. *Monk D. H.* Education Productivity Research : An Update and Assessment of its Role in Education Finance Reform / David H. Monk // Educational Evaluation and Policy Analysis Archives. – 1992. – Vol. 1, № 14. – P. 307–332. 6. *Pritchett L.* What Education Production Functions Really show: a Positive Theory of Education Expendi-

tures / Lant Pritchett and Deon Filmer // *Economics of Education Review*. – 1999. – № 18. – P. 223–239. **7.** *Case A.* School Inputs and Educational Outcomes in South Africa / Anne Case, and Angus Deaton // *Quarterly Journal of Economics*. – 1999. – Vol. 114, №3. – P. 1047–1084. **8.** *Hanushek E. A.* Who chooses to teach (and why)? / Eric A. Hanushek and Richard R. Pace // *Economics of Education Review*. – 1995. – Vol. 14, Issue 2. – P. 101–117. **9.** *Bidner C. A.* Spillover-Based Theory of Credentialism / Chris Bidner // *UNSW Australian School of Business Research Papers*. – 2010. – № 2010 ECON 10. – 28 p. **10.** *Arrow K. J.* Higher education as a filter / Kenneth J. Arrow // *Journal of Public Economics*. – 1973. – Vol. 2. №. 3. – P. 193–217. **11.** *Spence A. M.* Job Market Signaling // *Quarterly Journal of Economics*. – 1973. – Vol. 87. – №.3. – P. 355–374. **12.** *McMeekin R. W.* Incentives to Improve Education. A New Perspective / Robert W. McMeekin. – Cheltenham, UK ; Northampton, MA, US : Edward Elgar Publishing, 2003. – XIII, 200 p. **13.** *Wößmann L.* Schooling Resources, Educational Institutions and Student Performance: The International Evidence / Ludger Wößmann // *Oxford Bulletin of Economics & Statistics*. – 2003. – Vol. 65, Issue 2. – P. 117–170. **14.** *Тимошенко І. В.* Человек, институты и рынки в системе образования : монография / И. В. Тимошенко. – Харьков : Изд-во НУА, 2010. – 468 с. **15.** *Freeman R.E.* Strategic Management: A Stakeholder Approach. Boston: Pitman, 1984. **16.** *Солодухин К.С.* Проблемы применения теории заинтересованных сторон в стратегическом управлении организацией [Электронный ресурс] / Проблемы современной экономики. – 2007. – N 4(24) / Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=23057> **17.** *Cooper T.* Edu-Business: the Hidden Presumptions of Commercially Derived Quality Management in Higher Education [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://interdisciplinary.net/ati/education/ioe/ioe2/cooper%20paper.pdf> **18.** *Mitchell R.K., Agle B.R., Wood D.J.* Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts // *Academy of Management Review*. – 1997. – V. 22. – № 4. – P. 853–886. **19.** *North D. C.* Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge, UK, etc.: Cambridge University Press, 1990. –VIII, 152 p.

*Надійшла до редколегії 20.10.2011*

УДК: 330.1:338.2

**О.В. НЕМЦОВ**, викладач, ХІБМ, Харків

## **ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА**

В статті обґрунтовано методичний підхід до оцінки системи планування, в підґрунтя якого було покладено розроблену систему показників ефективності.

В статье обоснован методический подход к оценке системы планирования, в основе которого находится разработанная система показателей эффективности.

In the state we've grounded the systematic approach for the appraisal of effective system's planning. This systematic approach have based on the system's exponents of effective, which be elaborating

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Ефективність системи завжди визначалася з позиції досягнення нею свої мети, що мало форму досягнення певних кількісних чи якісних характеристик, руху системи по зазначеній наперед траєкторії тощо. Подібним чином розглядалися й властивості системи – в залежності від спроможності її рухатися наперед визначеним чином чи відповідати наперед визначеним якісним чи кількісним критеріям. Оскільки система планування є частиною системи управління та не може бути охарактери-